Tribunal administratif
du Grand-Duché de Luxembourg
2e chambre

N° 33611 du rôle
Inscrit le 12 novembre 2013

Audience publique du 10 décembre 2015

Recours formé par
la société par actions ....., Curuaçao,
contre une décision du directeur de l'administration des Contributions directes
en matière d'impôt sur le revenu des collectivités et d'impôt commercial communal

---

JUGEMENT

Vu la requête inscrite sous le numéro 33611 du rôle et déposée le 12 novembre 2013 au greffe du tribunal administratif par Maître Jean-Pierre Winandy, avocat à la Cour, inscrit au tableau de l'Ordre des avocats à Luxembourg, au nom de la société par actions ....., établie et ayant son siège social à Curaçao (Antilles néerlandaises), ….., enregistrée auprès de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Curaçao sous le numéro …., représentée par ses organes sociaux, en sa qualité de liquidateur de la fondation privée « ..... », établie et ayant son siège social à Curaçao, …., enregistrée auprès de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Curaçao sous le numéro …., ayant été l'actionnaire unique de la société par actions ....., établie et ayant son siège social à Curaçao, …., enregistrée auprès de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Curaçao sous le numéro …., liquidée le 20 août 2012, cette dernière ayant été l'associé unique de la société à responsabilité limitée ....., établie et ayant eu son siège social à L-…., enregistrée auprès du registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro …., dissoute le 30 décembre 2010, tendant à la réformation, sinon à l'annulation d'une décision du directeur de l'administration des Contributions directes du 9 août 2013, répertoriée sous le numéro …. ayant rejeté la réclamation introduite au nom de la société à responsabilité limitée ..... comme étant non fondée ;

Vu le mémoire en réponse du délégué du gouvernement déposé au greffe du tribunal administratif le 12 février 2014 ;

Vu le mémoire en réplique déposé au greffe du tribunal administratif le 11 mars 2014 par Me Jean-Pierre Winandy au nom et pour compte de la société par actions ..... ;

Vu les pièces versées en cause et notamment la décision déférée ;

Le juge-rapporteur entendu en son rapport, ainsi que Maître Georges Simon, en remplacement de Maître Jean-Pierre Winandy, et Madame le délégué du gouvernement Monique Adams en leurs plaidoiries respectives à l'audience publique du 6 octobre 2014.

Suite au dépôt de la déclaration pour l'impôt sur le revenu des collectivités et pour l'impôt commercial communal de l'année 2010 au nom de la société à responsabilité limitée ....., ci-après désignée par « la société .....», le bureau d'imposition, Sociétés 6, de l'administration des Contributions directes, ci-après désigné par « le bureau d'imposition », s'adressa en date du 30 avril

2012 à la société coopérative ....., représentant la société ....., entretemps dissoute, sur le fondement des § 100a (2) et 205 (3) de la loi générale des impôts du 22 mai 1931, appelée « *Abgabenordnung* », en abrégé « AO », afin de l'informer qu'il envisageait de s'écarter de la déclaration pour l'impôt précitée.

Par courrier de son mandataire du 18 juin 2012, la société .....prit position par rapport à l'écrit précité du bureau d'imposition du 30 avril 2012.

Le 22 août 2012, le bureau d'imposition émit à l'égard de la société .....le bulletin de l'impôt sur le revenu des collectivités et le bulletin de l'impôt commercial communal de l'année 2010.

Le 23 novembre 2012, le mandataire de la société .....introduisit une réclamation auprès du directeur de l'administration des Contributions directes, ci-après désigné par « le directeur », contre les bulletins précités de l'année 2010.

Par décision du 9 août 2013, le directeur, en réformant les bulletins d'imposition litigieux de l'année 2010 *in pejus*, fixa l'impôt sur le revenu des collectivités dû au titre de l'année 2010 à …. euros, y compris la contribution au fonds pour l'emploi, et l'impôt commercial communal dû au titre de l'année 2010 à …. euros. Cette décision est libellée comme suit :

« (…) *Vu la requête introduite le 23 novembre 2012 par les sieurs …. et …. de la société « …. », au nom de la société à responsabilité limitée « .....», avec siège social à L-…., pour réclamer contre le bulletin de l'impôt sur le revenu des collectivités de l'année 2010 et contre le bulletin de la base d'assiette de l'impôt commercial communal de l'année 2010, tous les deux émis en date du 22 août 2012 ;*

Vu le dossier fiscal ;

Vu les §§ 107, 228, 238, 254 et 301 de la loi générale des impôts (AO) ;

Considérant que si l'introduction de plusieurs instances par une seule et même requête n'est incompatible, en l'espèce, ni avec le secret fiscal, ni avec les règles de compétence et de procédure, elle ne dispense pas d'examiner chaque acte attaqué en lui-même et selon ses propres mérites et ne saurait imposer une jonction qu'il est loisible au directeur des contributions de prononcer lorsque les instances lui paraissent suffisamment connexes ;

Considérant que les réclamations ont été introduites par qui de droit (§ 238 AO), dans les forme (§ 249 AO) et délai (§ 245 AO) de la loi, qu'elles sont partant recevables ;

Considérant que la réclamante fait grief au bureau d'imposition d'avoir procédé à une réévaluation à un prix largement supérieur à celui retenu par elle-même à l'endroit de sa déclaration fiscale en ce qui concerne la marque dénommée « ..... », la conséquence en étant la majoration considérable de la plus-value réalisée lors de la cession de la dite marque ;

Considérant qu'en vertu du § 243 AO, une réclamation régulièrement introduite déclenche d'office un réexamen intégral de la cause, sans égard aux conclusions et moyens de la réclamante, la loi d'impôt étant d'ordre public ;

qu'à cet égard, le contrôle de la légalité externe de l'acte doit précéder celui du bien-fondé ;

qu'en l'espèce la forme suivie par le bureau d'imposition ne prête pas à critique ;

En fait

Considérant que, d'après la requérante, « dans le cadre de la déclaration pour l'impôt sur le revenu des collectivités et pour l'impôt commercial communal de l'année 2010 de .... S.à r.l., votre Administration a sollicité des informations en vue d'apprécier l'application de l'article 50bis LIR aux revenus d'..... Sur base des informations fournies, la cession d'un droit de propriété intellectuelle intervenue entre Inter et » la réclamante « a été remise en cause » ; que la requérante « était venderesse et que le prix de cession était, selon l'estimation faite, sous-évalué, votre Administration a sollicité de cette dernière le 30 avril 2012, la preuve que le prix pratiqué entre les parties correspondait à celui qui aurait été pratiqué entre parties indépendantes » alors qu' « en l'absence d'une justification appropriée, votre Administration entendait redresser le bénéfice imposable de la Société en réévaluant le prix de cession d'un montant de EUR .... » et qu'elle invitait par ailleurs la réclamante « à fournir des informations sur des frais divers relatifs aux marques et des frais professionnels supportés durant l'année faisant l'objet du contrôle » ;

Considérant que malgré ses deux missives envoyées en dates du 24 mai et du 18 juin 2012 à titre de prise de position quant aux redressements envisagés par le bureau d'imposition, le bénéfice imposable de la réclamante « a été adapté selon la première proposition contenue dans votre courrier du 30 avril susmentionné » ; qu'il s'agit « donc de la majoration de la plus-value réalisée lors de la cession des droits de propriété intellectuelle relatifs à la marque « ..... » » ; que de ces deux courriers auxquels la réclamante fait allusion, il importe de retenir avant tout celui datant du 18 juin 2012, analysé plus en détail ci-après (cf pages 5 et 6) et tendant à fournir des explications quant à la valeur à retenir en ce qui concerne la marque « ..... », au moment où celle-ci fut aliénée ;

En droit

En ce qui concerne la notification des bulletins litigieux

Considérant, de prime abord, que la réclamante prétend que « le redressement auquel l'Administration a procédé n'a été porté à la connaissance de la Société qu'au travers de l'extrait de compte » du 12 octobre 2012 du fait que « le bulletin d'impôt contre lequel la société réclame ne lui est jamais parvenu » et que « la date d'émission du document nous a été communiquée par vos services » ; qu'à ce titre, la réclamante annexe à la requête « une lettre de l'agent auprès de laquelle la Société liquidée était domiciliée et dont l'adresse, au vu de l'extrait de compte susmentionné, est utilisée par votre Administration pour toute correspondance officielle » ; que « cette lettre confirme que l'agent n'a pas reçu de bulletin d'impôt après le 11 mai 2011 et avant le 6 novembre 2012 » tout en soulignant que « le processus de gestion du courrier est conforme à celui attendu d'un professionnel soumis au contrôle de la CSSF », de sorte qu' « il peut être raisonnablement présumé que le bulletin n'est pas parvenu à la Société » ; qu' « en conséquence, la présente réclamation est faite à titre conservatoire », sous réserve de « développer ou modifier notre argumentation, ajouter tout document justificatif ou modifier la présente réclamation selon la nature et les motifs du redressement, le délai de réclamation devant être réputé encore ouvert » ;

Considérant que si la réclamante allègue ne jamais avoir reçu les bulletins litigieux (N.B. il s'agit, contrairement aux dires de la requérante, bel et bien de deux bulletins différents et non pas d'un seul), elle prétend à la fois que le bureau d'imposition serait resté, sauf erreur ou omission éventuelle d'un des acteurs intermédiaires, en défaut de les lui envoyer, affirmation qu'il échet tout de même de retoquer, vu que les bulletins litigieux n'ont jamais été retournés à l'expéditeur ; qu'en outre, la date limite en ce qui concerne le délai de réclamation contre les bulletins en question, en l'espèce le 27

novembre 2012, a été respectée par la réclamante à exactement 2 jours ouvrables près, ce qui, pour une pêche en eau trouble, constitue tout de même un exploit audacieux réussissant même à rendre quelque peu perplexe eu égard à sa précision mirifique ;

Considérant, finalement, que même en veillant scrupuleusement à respecter l'ensemble des processus, consignes et méthodes édictés par la Commission de surveillance du Secteur Financier (« CSSF ») en ce qui concerne les procédés quelque fois fort complexes quant à la réception de courrier, il n'en demeure pas moins que malgré un document tendant à accréditer le respect de l'ensemble des normes y intervenant et signé de la part du domiciliataire, déjà l'oubli pur et simple d'installer une boîte aux lettres ou l'omission d'y apposer son nom peuvent apparaître comme le fond du problème ; qu'en l'occurrence, tout débat à propos d'une éventuelle réception ou non par la réclamante en ce qui concerne les plis contenant les bulletins litigieux s'avère per se comme oiseux, l'ensemble des faits et modalités à la base de l'enjeu étant connus en détail, une perception claire et nette s'en avérant dès lors parfaitement possible ; qu'une réclamation « à titre conservatoire » n'est d'ailleurs de toute manière prévue nulle part à l'endroit de la loi générale des impôts, cette interprétation constituant partant une erreur d'appellation pour se dénuer elle-même de tout fondement juridique, soit-elle de nature purement précautionneuse ;

En ce qui concerne l'évaluation de la marque « ..... », mise en valeur et commercialisée par le groupe d'entreprises agissant sous le couvert de « ..... »

A propos de la structure adoptée sur un plan .....national par le groupe « ..... »

Considérant, à titre liminaire, que la réclamante, constituée au cours de l'année 2000, exploite et commercialise l'image de Monsieur ....., ancien joueur de football international et entraîneur à la renommée mondiale, ainsi que les marques développées par ce dernier ; que ce droit d'exploiter et de commercialiser l'image de Monsieur ..... fut acquis de la société des Antilles néerlandaises, ...NV (N.B. la réclamante est constituée sous la dénomination de .....), moyennant le versement d'un prix s'élevant à ..... euros, cette acquisition étant financée par la requérante par le biais d'un prêt participatif (i.e. un prêt dont le taux d'intérêts, donc également le remboursement, varient en fonction des recettes réalisées) conclu avec .....NV ; qu'une promesse de vente sera consentie par la réclamante à la société .....NV, laquelle pourra acquérir le droit d'exploiter et de commercialiser l'image de Monsieur ....., ainsi que les marques susvisées, au terme d'une période de dix ans, alors que, parallèlement, ...NV s'engagera à acheter les droits pré cités à la réclamante, à la demande de cette dernière, d'ailleurs également au terme d'une période de dix ans, ces deux promesses n'étant, au moins d'après la réclamante, tout de même pas symétriques au niveau des conditions d'exercice (i.e. avant tout en ce qui concerne les prix stipulés pour ces deux promesses) ;

Considérant qu'au terme de cette période de dix ans, la réclamante fut dissoute pour être liquidée par la suite, l'ensemble de ses marque et sous-marques faisant l'objet d'un transfert au sein d'une société de droit luxembourgeois, nouvellement constituée, du nom d' « ..... S.à r.l. », reprenant la totalité des activités de valorisation et de commercialisation des marques et image du sieur ....., à l'instar et en pleine conformité avec les modalités et principes tels que prônés par son prédécesseur, en l'occurrence la requérante ; que, d'après les dires de la réclamante, dans le cadre de ce transfert, « les contrats passés arrivaient à échéance et n'étaient pas renouvelés » tandis que « les contrats ultérieurs ne correspondaient pas à l'utilisation qui avait été faite de la marque jusqu'alors » ; qu'or, pour ce qui est du transfert même, il importe de noter que « les deux sociétés sont soeurs et la mère qui disposait d'une option de rachat de la marque y a formellement renoncé », de sorte que « le transfert a été opéré directement entre sociétés sœurs pour éviter les charges et coûts administratifs à une telle opération » ;

A propos des redevances perçues et à percevoir à titre de rémunération de la marque « ..... »

Considérant que lors de ses prémices pétulantes, en 2000, la requérante annonçait fièrement que « l'image de Monsieur ..... et les marques développées par ce dernier sont susceptibles d'intéresser principalement des entreprises localisées aux Pays-Bas et en Espagne », « le revenu annuel attendu de l'exploitation et de la commercialisation desdites image et marques » étant « estimé à 2,5 millions d'Euros, soit 100,85 millions de francs luxembourgeois, sur une période de dix ans » ; que, même pas une décennie plus tard, elle se lamente de vouloir « relativiser ce raisonnement » ; qu' « en effet, le travail de valorisation a été rendu nécessaire à l'époque en raison de l'impossibilité de disposer d'informations financières fiables quant au montant de redevances à percevoir dans le futur » et que « dans ces conditions, pour apprécier le bien-fondé d'un exercice de valorisation, il y a lieu de se replacer dans la situation particulière de l'époque et de ne pas prendre en compte les éléments survenus postérieurement et qui ne pouvaient être connus du contribuable (i.e. de la réclamante ensemble les autres sociétés du groupe) » ;

Considérant que l'objet du litige, tel qu'il se manifeste dans le cadre de la présente requête, s'avère étroitement originaire d'un problème d'évaluation en ce qui concerne la marque « ..... », celle-ci se composant d'une multitude de sous-marques et image se basant toutes et sans exception sur la popularité à travers le monde entier du sieur ..... ; que la question qui s'impose dorénavant est celle d'établir des critères solides, pertinents et aisément vérifiables afin d'être en mesure de déterminer et de corroborer les éléments à la base d'une estimation de la valeur à attribuer à la marque « ..... » ; que sous cet angle, les arguments invoqués prêtent, pour le moins, à confusion, un certain préjudice leur ayant été infligé par les assertions des fois fortement contradictoires de la réclamante même ;

A propos des principes généraux régissant en matière d'évaluation d'une marque

Considérant, à titre préliminaire, que même s'il s'avère ardu et laborieux de procéder à une évaluation précise en ce qui concerne en gros les marques, il n'en reste pas moins qu'il existe certaines méthodes, plus ou moins délicates à mettre en œuvre, qui permettent une estimation de la valeur d'une marque tout de même assez précise et efficace, i.e. assez proche de la réalité économique ; qu'à ce titre, il importe de retenir qu'au cours des dernières années, des entreprises de plus en plus nombreuses ont pris conscience de la nécessité d'une gestion stratégique de leur portefeuille de marques, ceci étant le cas de tous les secteurs d'activité, les biens de consommation courante comme les biens durables, les secteurs des services comme les biens industriels ; qu'ainsi un bon nombre des grands acteurs dans ces domaines s'efforcent de faire distinguer leurs offres de celles de la concurrence, souvent similaires en prix et en services, en chargeant délibérément leur marque d'un contenu émotionnel ; qu'un tel contenu émotionnel peut justement être attaché à toute une gamme de produits en les affublant de l'image d'une personnalité exemplaire et parfaitement connue pour ses mérites à travers le monde entier, à l'instar précisément de l'image du sieur ..... ;

Considérant encore que pour aider la gestion d'une marque, il est préférable d'en mesurer la valeur à partir de la perception qu'en a le client, cette approche se montrant néanmoins assez compliquée pour ce qui est de sa réalisation pratique ; que, d'autre part, si on attache plus d'importance aux résultats de la marque pendant une certaine période, son évaluation économique gagne en perspicacité, ce deuxième aspect prenant une importance encore accrue quand, aujourd'hui, des marques de plus en plus nombreuses font l'objet d'une évaluation économique à cause d'un rachat, d'une fusion ou d'un transfert d'un secteur d'entreprise sur des marchés étrangers, ou des accords de licence dans une nouvelle catégorie de produits ; qu'il est donc essentiel d'arriver à estimer la valeur financière des marques de façon aussi exhaustive et claire que possible ;

Considérant qu'en général, la valeur de la marque d'un produit correspond à la valeur liée au nom ou au symbole de cette marque tandis que si l'on veut conduire à l'appréciation économique d'une marque, il faut analyser plus en détail la définition de la « valeur » ; qu'en conformité avec l'interprétation qu'en vient de donner la réclamante, la valeur économique d'une marque est la valeur économique des bénéfices futurs actualisés et spécifiques à cette marque ; qu'à partir de cette définition, un certain nombre de variables doit désormais être déterminé et consigné, dont notamment :

- *la séparation des bénéfices propres à la marque*
- *l'estimation des recettes futures de la marque*
- *le taux d'actualisation requis*
- *le potentiel de la marque tel qu'il est perçu par les consommateurs*
- *les avantages économiques potentiels liés à l'entrée sur de nouveaux marchés (i.e. l'option stratégique de la marque) ;*

A propos de l'application de ces principes généraux au cas d'espèce

Quant à la « séparation des bénéfices propres à la marque »

Considérant que les revenus d'une marque doivent être séparés de ceux du produit, ces revenus représentant les profits liés à la marque, c'est-à-dire la différence entre les recettes et le coûts ; que toutes les recettes et tous les coûts d'un produit ne sont, en principe, pas directement liés à la marque et donc spécifiques à celle-ci, de sorte qu'on ne peut pas les utiliser tel quel pour apprécier la valeur économique de la marque ; qu'à titre d'illustration, il importe de noter que les revenus rapportés par un certain produit sont pollués par certains effets occasionnels comme par exemple une promotion (i.e. un prix de vente inférieur au prix normal) ou un avantage de distribution (i.e. des caractéristiques objectives qui ne sont d'ailleurs pas liées directement à la marque) ; que pour évaluer une marque, seules les recettes et les coûts qui lui sont inhérents s'avèrent pertinents ; qu'en l'espèce, cette séparation se laisse aisément reconduire, la réclamante n'étant justement constituée qu'à la seule fin de la mise en valeur de la marque « ..... », aucune production ou distribution de produits concrets n'étant assumée par elle ; que l'ensemble de ses recettes est donc exclusivement constitué par des recettes perçues à titre de rémunération pour la valorisation de l'image du sieur « ..... », présomption davantage corroborée par le fait que l'ensemble de son achalandage n'est composé que d'un seul acteur, à savoir sa propre société mère ;

Quant au « potentiel de la marque tel qu'il est perçu par les clients » et quant à « l'option stratégique de la marque »

Considérant que la prise en considération satisfaisante du potentiel psychologique d'une marque pose un problème particulier en ce qui concerne son évaluation économique objective ; qu'à l'heure actuelle, faute de se perdre dans le prosaïsme, il convient d'admettre la mort dans l'âme qu'il n'existe vraiment pas le moindre modèle d'évaluation incorporant à la fois l'aspect économique et la perspective axée sur le consommateur ; que pour cette raison, il est fait abstraction dans le cadre de la présente décision pour ce qui est de l'aspect psychologique inhérent à la marque « ..... » ; qu'à titre incident, il échet tout de même de noter que les principaux facteurs à la base de l'appréciation psychologique d'une marque constituent notamment la fidélité à cette marque, la notoriété de la marque, l'empathie avec la marque, et, finalement, l'intention d'achat ; que tous ces éléments, bien que difficilement quantifiables, constituent néanmoins une partie intégrante et inséparable d'un si grand nom comme « ..... » dans l'univers du football voire du sport en général, l'énorme potentiel de cette marque ne pouvant dès lors être remis en question ;

Considérant qu'en ce qui concerne l'option stratégique de la marque, i.e. les avantages économiques potentiels liés à l'entrée sur de nouveaux marchés, il importe de noter que la marque en cause, du fait que la vedette sur laquelle elle est basée se trouve déjà depuis un bon moment dans l'intérêt public (plus précisément depuis les années 1960) et que les marchés cibles constituent avant tout les Pays-Bas et l'Espagne, il peut valablement être admis que de ce point de vue, elle a atteint ses sommets, sans qu'on puisse d'ailleurs parler de régression dans un futur proche, sa perception étant parfaitement mise en place et l'option stratégique n'exerçant donc qu'une influence minime sur la valeur à attribuer à l'ensemble de l'empire « ..... » ;

Quant à « l'estimation des recettes futures de la marque » et quant au « taux d'actualisation requis »

Considérant que la difficulté fondamentale qui apparaît lors de l'évaluation d'une marque à partir de ses recettes futures consiste principalement dans l'extrême longueur de son cycle de vie, cette longévité impliquant de rendre pertinents des horizons prévisionnels de cinq à dix ans, voire plus, ce qui pose donc un problème de prévision à long terme ; que néanmoins, faute d'avoir à sa disposition un autre moyen pertinent afin de procéder de manière objective à l'évaluation de la marque, il convient d'analyser, d'une part, l'ensemble des recettes générées et des coûts subis dans le passé, et, d'autre part, de se procurer une bonne vue d'ensemble en ce qui concerne les recettes futures ; qu'en outre, les bénéfices futurs estimés d'une marque doivent être actualisés au moyen d'un taux convenable de rendement du capital investi à la date de l'évaluation, le principe de l'actualisation étant la méthode servant à ramener à une même base des flux financiers non directement comparables car se produisant à des dates différentes, l'actualisation, à son tour, se justifiant de par son fondement sur trois principes fondamentaux, notamment, l'inflation, la préférence pour la jouissance immédiate et, finalement, l'aversion au risque (les deux premiers étant communément appelés « coût du temps », par opposition au troisième, appelé « coût du risque ») ;

Considérant encore que le choix du taux d'actualisation est une variable clé de la valorisation par actualisation et peut changer fortement le résultat ; que le taux généralement choisi reflète le coût du capital, eu égard à ce qu'il s'aligne, en principe, sur le taux d'intérêt du marché pour une durée comparable, ou, éventuellement, sur le taux d'inflation anticipé, augmenté, le cas échéant, d'une prime de risque ; qu'ainsi la fixation du taux d'actualisation présente un défi particulier à la pratique de l'évaluation d'une marque, de sorte qu'il y a lieu de prendre en compte les bénéfices attendus comme facteurs de risque spécifiques à la marque en cours d'évaluation ; qu'afin de l'évaluer sérieusement, il est opportun d'apprécier son taux d'actualisation individuel ; qu'en l'espèce, la réclamante a retenu un taux d'actualisation de 7,5% par année à l'endroit de son tableau datant du 20 mars 2012 et établi à titre de réponse à la demande en obtention de renseignements du bureau d'imposition quant à la méthode utilisée à titre d'évaluation de la marque en question ; que ce taux de 7,5%, sans avoir fait l'objet d'un étaiement manifeste quant à sa provenance, est tout de même à accepter au vu de la marge de fluctuation des taux d'intérêts tels qu'actuellement pratiqués par les établissements bancaires, compte tenu également d'une éventuelle prime de risque ;

Considérant qu'en ce qui concerne le raisonnement suivi par le bureau d'imposition à propos de l'évaluation, celle-ci se faisant à un moment précis et déterminé, en l'espèce l'année litigieuse 2010, il importe de l'analyser en détail puis de le comparer à celui suivi par la réclamante ; qu'à cette fin, il y a tout d'abord lieu de retenir fermement que la réclamante, après avoir touché annuellement (i.e. à partir de 2000, année de sa constitution, à 2010, année de sa dissolution) des recettes brutes à hauteur de .... euros en moyenne, a cédé la marque « ..... » au profit de sa société sœur pour un prix de tout juste .... euros, tout en sachant que sa valeur initiale, en 2000, était de .... euros ; qu'en d'autres mots,

elle a procédé à la cession d'une marque toute entière à un prix qui, non seulement ne représente à peine plus qu'un septième de sa valeur initiale, mais s'avère en outre à peine supérieur au tarif d'une seule redevance annuelle ; qu'il échet partant de se demander sérieusement si la requérante ensemble sa société sœur ont agi d'une manière telle qu'elle aurait pu se réaliser également entre deux acteurs tiers, non concernés ou intéressés l'un par l'autre (cf principe de pleine concurrence, « arm's length ») ;

Considérant, plus précisément, que la réclamante explique le prix de vente [a] *priori largement sous-évalué à l'aide d'un tableau tendant à refléter une image fidèle du potentiel rendement de la marque « ..... » pour ce qui est des années à venir ; que la prise en compte de ce tableau à titre d'assiette pour une évaluation correcte de la marque en question révèle tout de même trois inconvénients majeurs, le premier constituant le fait de tenir compte non pas du rendement brut mais du rendement net, le second constituant le volet des résultats pronostiqués (notamment pour 2010 et 2011), ceux-ci étant considérablement inférieurs aux résultats réels qui ont été réalisés (par la société sœur) au cours de ces deux mêmes années, et, finalement, le troisième et dernier constituant l'abstraction totale en ce qui concerne le volet historique de la marque en cause ; que la critique à propos de ces trois points s'explique et se justifie comme suit :*

- *l'évaluation à l'aide des rendements bruts, contrairement à l'évaluation sur base des rendements nets, s'avère largement plus appropriée dans le cas d'espèce du fait que les charges assumées par la réclamante sont, elles, justement fonction des recettes brutes touchées. En effet, plus les redevances touchées par la réclamante sont élevées, plus elle doit, à son tour, payer des intérêts sur le prêt contracté auprès de sa société mère à des fins de financement de la marque litigieuse, les montants payés à titre de remboursement du prêt influant ainsi pleinement sur le bénéfice réalisé. Ainsi, chaque flux monétaire, chaque intérêt généré et chaque bénéfice réalisé est, à son tour, fonction d'un autre élément spécialement invoqué à cette fin, les corollaires se dégageant d'une opération déterminée influant tous et sans exception, et chacun à son tour, à nouveau sur un des éléments dont ils émanent. Cette situation constitue dès lors un arrangement spécialement conçu afin de se procurer un avantage pécuniaire au détriment d'autrui, en l'espèce, au détriment du public. La conséquence en est donc de calculer le rendement de la marque litigieuse sur base des redevances brutes et non, à l'instar de la réclamante, sur base des redevances nettes.*

- *Le second inconvénient relevé constitue l'abstraction faite par le requérante de l'aspect historique de la marque « ..... », i.e. des dix dernières années (2000 à 2009). En effet, comme cité ci-avant, pour évaluer une marque à une date précise, il ne suffit pas de se référer uniquement aux probables revenus futurs mais il échet également de l'examiner dans un contexte contemporain, cette approche donnant largement plus d'éclaircissements en ce qui concerne son bien-fondé et sa renommée au regard de sa clientèle potentielle. En l'occurrence, l'influence du sieur ....., vedette, exemple et idole sans équivoque de plus d'une génération d'amateurs de football, ne peut pas être écourtée à un laps de temps de même pas dix ans, surtout à défaut de la survenance du moindre incident qui aurait pu avoir une influence néfaste sur sa popularité. Une telle marque phare ne pourrait jamais se réduire à une période si strictement déterminée, mais se doit nécessairement d'être aperçue dans sa globalité. L'appréciation de la marque litigieuse doit dès lors également tenir compte des évén*[e]*ments survenus avant la date clé de l'évaluation telle que retenue par la réclamante.*

- *En troisième lieu, il importe encore de rendre attentif au fait que les pronostics effectués de la part de la réclamante en ce qui concerne les redevances à percevoir aux cours des*

années 2010 à 2019 ne se sont aucunement avérés. Bien au contraire, la redevance brute telle qu'estimée par elle pour ce qui est de l'année 2010 aurait dû se chiffrer à .... euros, alors qu'en réalité (cf bilan et compte « profits et pertes » de « ..... S.à r.l. ») elle s'est élevée à .... euros. Même chose pour ce qui est de l'année 2011, la redevance telle qu'estimée aurait dû s'élever à .... euros alors qu'après coup celle-ci s'est chiffrée à .... euros. Il peut ainsi valablement être conclu et retenu que les appréciations effectuées par la réclamante n'ont plus le moindre rapport avec la réalité. Dès lors, une nouvelle évaluation de la marque litigieuse à l'instar de celle mise en œuvre par le bureau d'imposition s'impose inéluctablement pour se légitimer soi-même.

Considérant qu'il découle de tout ce qui précède que pour arriver à un résultat fiable et concret en ce qui concerne la valeur économique réelle de la marque « ..... », il y a lieu de l'évaluer à l'aide des multiples facteurs y intervenant, le récapitulatif de l'ensemble de ces raisonnements étant repris dans les tableaux ci-dessous :

Tableau 1 :
aspect historique : recettes brutes (N.B. et non recettes nettes) réalisées de 2000 à 2009 par la réclamante (« ..... »)

Année	*Recettes brutes réalisées*
2000	
2001	
2002	
2003	
2004	
2005	
2006	
2007	
2008	
2009	
Total sur 10 ans :	

Moyenne arithmétique ..... / 10 ≈ …….. euros / an
Rendement sur 10 ans compte tenu du prix d'acquisition tel qu'indiqué en 2000 par la réclamante : ..... / …….. ≈ 147,11 %

Tableau 2 :
recettes brutes réalisées par la société sœur de la réclamante (« ..... S.à r.l. »), s'occupant de la valorisation de la marque « ..... » à partir de 2010 :

Année	*recettes brutes estimées*	*recettes brutes réalisées*
2010		
2011		

2012		*(Bilan non remis) ?*
2013		*(Idem) ?*
2014		*(Idem) ?*
2015		*(Idem) ?*
2016		*(Idem) ?*
2017		*(Idem) ?*
2018		*(Idem) ?*
2019		*(Idem) ?*
Total sur 10 ans :		*?*

Tableau 3 :
Calcul de la valeur de la marque « ..... » :

Ecart exprimé sous forme de pourcentage :

2010 : .... x 100 ≈ 439,70 %

2011 : .... x 100 ≈ 625,11 %

Moyenne arithmétique : (439,70 + 625,11) / 2 ≈ 532,40 %

Rendement brut (2010 – 2019) tel qu'estimé et ajusté à l'aide du coefficient trouvé :

…… x 532,40 % ≈ ..... euros sur 10 ans

Moyenne par an : ..... / 10 = ... euros

Application du taux d'actualisation de 7,5%[1] :

Année	*Recettes ajustées par un taux d'actualisation de 7,5 %*
2010	
2011	
2012	
2013	
2014	
2015	
2016	
2017	
2018	

[1] *Le taux d'actualisation de 7,5%, tel qu'il a été déterminé et appliqué de la part de la réclamante ne prêtant pas à critique (cf. explications données à la page 9), est dès lors réutilisé à des fins de détermination, sur base des éléments nouvellement décelés (i.e. redevances annuelles brutes de 1.291.070 euros), de l'intégralité des redevances potentielles des années 2010 à 2019.*

2019	
Total sur 10 ans :	

Détermination de la valeur de la marque sur base du coefficient d'ajustement tel qu'il ressort du ratio valeur initiale / rendement sur 10 ans (cf aspect historique) :

..... x 100 / 147,11 ≈ ***….. euros***

Considérant que cette valeur se chiffrant à ..... euros et attribuée à la marque « ..... » sur base des calculs préalables, ne fait diverger que de manière epsilonesque de l'évaluation initiale telle qu'admise et prônée par la réclamante même au titre de l'année 2000 (..... euros), de sorte que la valeur de ..... euros s'avère pleinement justifiée à titre de base de calcul de la plus-value émanant de l'aliénation de la marque « ..... » en ce qui concerne l'année litigieuse 2010 ;

Considérant que pour le surplus, les impositions sont conformes à la loi et aux faits de la cause et ne sont d'ailleurs pas autrement contestées ;

Considérant que les détails du redressement de l'impôt sur le revenu des collectivités et de l'impôt commer[ci]*al communal de l'année 2010 font l'objet de l'annexe qui fait partie intégrante de la présente décision ;*

PAR CES MOTIFS

reçoit les réclamations en la forme,

réformant in pejus,

fixe l'impôt sur le revenu des collectivités dû au titre de l'année 2010 à ..... euros, y compris la contribution au fonds pour l'emploi,

fixe l'impôt commercial communal dû au titre de l'année 2010 à ..... euros,

renvoie au bureau d'imposition pour exécution. (…) »

Les détails du redressement de l'impôt sur le revenu des collectivités et de l'impôt commercial communal de l'année 2010 furent précisés par le directeur, dans un document annexé à la prédite décision du 9 août 2013, de la manière suivante :

« *Impôt sur le revenu des collectivités 2010*

Bénéfice suivant bilan commercial
Provision IF
Ajout plus-value sur marque "....." (6.475.000 – 975.000 =)
Sous-total
Revenu imposable
Revenu imposable arrondi
Impôt dû conformément à l'article 174 L.I.R.
Contribution au fonds pour l'emploi
Montant total dû

Impôt commercial communal 2010

Bénéfice commercial soumis à l'ICC
Perte reportable
Bénéfice d'exploitation restant
Abattement
Bénéfice d'exploitation imposable
Bénéfice d'exploitation imposable arrondi
Base d'assiette (3%)
Impôt commercial dû
Taux communal 225 % »

Par requête déposée au greffe du tribunal administratif le 12 novembre 2013, la société anonyme de droit des Antilles néerlandaises ....., en sa qualité de liquidateur de la fondation privée « ..... », ayant été l'actionnaire unique de la société anonyme de droit des Antilles néerlandaises ..... liquidée le 20 août 2012, cette dernière ayant été l'associé unique de la société ....., dissoute le 30 décembre 2010, a fait introduire un recours tendant à la réformation, sinon à l'annulation de la décision précitée du directeur du 9 août 2013.

Conformément aux dispositions combinées du § 228 AO, et de l'article 8 (3) 1. de la loi modifiée du 7 novembre 1996 portant organisation des juridictions de l'ordre administratif, le tribunal administratif est appelé à statuer comme juge du fond sur un recours introduit contre une décision du directeur ayant statué sur le mérite d'une réclamation contre un bulletin de l'impôt sur le revenu des collectivités et un bulletin de l'impôt commercial communal. Le tribunal est partant compétent pour connaître du recours principal en réformation. Le prédit recours, ayant par ailleurs été introduit dans les formes et délai de la loi, est recevable.

Il n'y a dès lors pas lieu de statuer sur le recours subsidiaire en annulation.

A l'appui de son recours, la demanderesse expose que la société .....aurait exploité et commercialisé l'image d'un ancien sportif professionnel de l'année 2000 jusqu'en 2009. Les droits de propriété intellectuelle litigieux, ci-après désignés par « les DPI », auraient été acquis en 2000 de la société .....N.V., une société des Antilles néerlandaises, pour un prix de …. euros, en ayant recours à un prêt participatif lui consenti par la société venderesse, à savoir un prêt dont le taux d'intérêt varie en fonction des recettes réalisées par la société .....en rapport avec les DPI. Le 21 décembre 2000, les sociétés .....et .....N.V. auraient encore conclu un contrat de promesse d'achat des DPI par la société .....N.V. à exercer du 1er juillet 2010 au 31 décembre 2010 pour un prix de 16.500.000 LUF., respectivement un contrat de promesse de vente des DPI par la société .....à exercer du 1er janvier 2010 au 30 juin 2010 des DPI pour un prix de 26.530.080 LUF.. La situation factuelle, les flux économiques et l'activité de la société .....auraient fait l'objet d'un accord préalable des autorités fiscales luxembourgeoises du 12 août 2002. Suite à la cession des DPI le 1er janvier 2010 à la société à responsabilité limitée ..... S.à r.l., ci-après désignée par la « société ..... », pour un prix de 975.000 euros, les autorités fiscales auraient procédé, de manière erronée, à une majoration de la plus-value réalisée par la société .....dans le cadre de cette vente en retenant une valeur de marché de 6.475.000 euros des DPI.

Quant au fond, la demanderesse conteste tout d'abord l'évaluation par l'administration des Contributions directes des DPI au motif que, premièrement, le directeur se serait, à tort, basé sur des éléments postérieurs à la date de cession des DPI, tels que notamment les recettes réalisées par la

société ..... quant à la valorisation des DPI en 2010 et en 2011, alors qu' « (…) *aucune information ne laissait présager du développement de la gamme de produits à l'image du Sportif sur base des informations disponibles en considérant une diligence raisonnable de l'évaluateur* (…), deuxièmement, le contexte économique des DPI au moment de leur cession aurait été incertain dans la mesure où le seul engagement contractuel subsistant depuis 2005 en relation avec les DPI serait venu à échéance en 2010 et où les négociations en vue du renouvellement du prédit contrat auraient été rompues, en précisant encore que les événements ayant contribué à l'augmentation des recettes annuelles en relation avec les DPI en 2001, respectivement en 2002 n'auraient été que ponctuels et que l'attractivité des DPI serait, depuis, en déclin, et, troisièmement, le directeur aurait fait abstraction des charges et des frais considérables qui iraient « (…) *de pair avec l'acquisition et la commercialisation des* [DPI] (…) ».

La demanderesse fait ensuite valoir que la différence entre le prix de vente des DPI effectivement payé et le prix de vente tel que retenu par le directeur « (…) *serait considérée par l'Administration des Contributions directes comme une distribution cachée de bénéfices* (…) » et conteste que les conditions d'application de l'article 164 (3) de la loi modifiée du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu, ci-après désignée par « L.I.R. » seraient remplies en l'espèce, eu égard au fait que, dans le cadre de la vente litigieuse des DPI, aucun avantage n'aurait été accordé à l'acquéreur de celles-ci, en raison de sa qualité d'associé ou d'actionnaire de la société ......

La demanderesse invoque encore la réduction de la base imposable de la société .....du montant des intérêts que cette dernière aurait dû payer dans le cadre du prêt participatif conclu le 21 décembre 2000 avec la société .....N.V., en précisant que le montant retenu par le directeur au titre de la plus-value réalisée dans le cadre de la cession litigieuse des DPI serait à « (…) *inclure dans la définition d'intérêt telle que prévue par le Prêt participatif* (…) », conformément à l'accord préalable de l'administration des Contributions directes du 12 août 2002 qui aurait admis, qu'aux termes du contrat relatif au prêt participatif, l'intérêt du prêt serait déterminé en fonction du résultat comptable ajusté de la société .....correspondant « (…) *au résultat net avant impôts après déduction des pertes reportées et des coûts opérationnels mais avant déduction des intérêts sous le prêt participatif* (…) ». Elle met finalement en avant le fait que l'accord préalable du 12 août 2002 prévoirait que les amortissements des DPI durant les années 2000 à 2009 ne pourraient pas être considérés comme une dépense déductible, de sorte que la valeur fiscale des DPI au moment de la cession litigieuse le 1er janvier 2010 aurait toujours été de ….. euros, de sorte que la société .....« (…) *devrait se retrouver dans une position de perte suite à la Cession* (…) », même en retenant la valeur de cession de DPI indiquée dans la décision directoriale déférée.

Le délégué du gouvernement, dans son mémoire en réponse, conclut au rejet du recours au motif que le directeur aurait, sur base de critères solides, pertinents et aisément vérifiables déterminé à suffisance de droit les éléments à la base de l'estimation de la valeur des DPI au moment de leur cession le 1er janvier 2010, tandis que la demanderesse se serait limitée à contester la décision litigieuse du 9 août 2013 sans présenter un argument précis ou une méthode d'évaluation plus élaborée pour rapporter la preuve concrète que les calculs et valeurs proposés par elle correspondraient à la réalité économique des faits allégués. La partie étatique fait finalement état de la redevance brute de …. euros perçue en 2010 par l'acquéreur des DPI, soit l'année de la cession.

Dans son mémoire en réplique, la demanderesse invoque encore un rapport d'évaluation de la société anonyme ….. du 5 mars 2014 et de « ..... *Pays-Bas* » du 5 mars 2014 pour conclure au caractère injustifié de l'évaluation des DPI dans la décision directoriale déférée du 9 août 2013.

Dans la mesure où le tribunal de céans n'est pas obligé de respecter l'ordre dans lequel les moyens ont été présentés par les parties à l'instance, il y a d'emblée lieu de rejeter pour défaut de pertinence le moyen de la demanderesse fondée sur l'article 164 (3) L.I.R. et consistant à contester l'existence d'une distribution cachée de bénéfices, étant donné que la décision directoriale déférée du 9 août 2013 porte exclusivement sur l'évaluation des DPI au moment de leur cession et l'imposition subséquente, dans le chef de la société ....., de la plus-value retenue par le directeur à ce sujet au titre de l'impôt sur le revenu des collectivités et de l'impôt commercial communal, sans faire état d'une quelconque distribution au sens de l'article 164 (3) L.I.R..

Il y a pareillement lieu de rejeter le moyen de la partie demanderesse concernant la prise en considération des intérêts, dans la détermination de l'impôt commercial communal et de l'impôt sur le revenu des collectivités de l'année 2010, que la société .....devrait prétendument payer suite à la cession des DPI – les intérêts devant, selon la demanderesse, être calculés en fonction de son résultat réalisé au cours de l'année auquel la plus-value, telle que retenue par la décision directoriale déférée du 9 août 2013, serait à rajouter – étant donné que, d'une part, le contrat de prêt participatif du 21 décembre 2000 est venu à terme, en vertu de ses articles 1.3[2], 1.5[3] et 3.1[4], le 31 décembre 2009, de sorte qu'à cette date, l'intégralité du montant emprunté par la société ....., ensemble avec les intérêts auraient dû été remboursés et qu'à partir de cette date aucun montant à titre d'intérêt sur le résultat réalisé par la société .....ne devrait plus être redû et, d'autre part, que la cession litigieuse des DPI a été effectué le 1er janvier 2010, de sorte à concerner l'exercice social postérieur au terme du prédit contrat du 21 décembre 2000, étant encore précisé que la partie demanderesse n'a pas fait état d'un avenant ayant, le cas échéant, prolongé la durée dudit contrat, respectivement de montants impayés, en relation avec le contrat de prêt participatif, après la date butoir du 31 décembre 2009.

Le moyen de la demanderesse fondé sur un défaut de diminution de la valeur fiscale des DPI au cours de la période de détention des droits par la société ....., en ce que les amortissements n'auraient pas été considérés comme une dépense déductible, est également à rejeter, étant donné que, d'une part, contrairement à l'affirmation de la demanderesse, il ressort de l'accord préalable de l'administration des Contributions directes du 12 août 2002 que les DPI pouvaient être amortis sur une période de dix ans[5] – la mention que « (…) *les frais d'exploitation autres que l'amortissement des droits incorporels* (…) *sont déductibles dans les conditions prévues par la législation fiscale luxembourgeoise* (…) » ne permet pas de conclure *ipso facto* à une non-déductibilité de l'amortissement des DPI – et que, d'autre part, il ressort des documents soumis à l'appréciation du tribunal, et plus particulièrement des comptes sociaux de l'année 2009, reprenant également le montant des différents postes de l'actif et du passif de l'année 2008, que les DPI ont effectivement fait l'objet d'un amortissement.

En ce qui concerne l'évaluation par l'administration des Contributions directes de la valeur des DPI au moment de leur cession le 1er janvier 2010, il y a lieu de relever qu'en vertu du paragraphe 243 (1) AO, « *Soweit die Rechtsmittelbehörden zur Nachprüfung tatsächlicher Verhältnisse berufen sind, haben sie den Sachverhalt von Amts wegen zu ermitteln* », de sorte que le directeur était tenu de

---

[2] En vertu de l'article 1.3 du contrat de prêt participatif du 21 décembre 2000 : « *The Loan Agreement shall mature on Decembre 31, 2009 at which time all outstanding principal and accrued and unpaid interest shall be due and payable in full.* »

[3] Aux termes de l'article 1.5 du prédit contrat du 21 décembre 2000 : « *The repayment date is the expiry date of the above mentioned notice or December 31, 2009 (the « Repayment date »).* »

[4] L'article 3.1 du contrat du 21 décembre 2000 prévoit que : « *The Loan shall be repaid on the Repayment date, together with accrued and unpaid interest thereon.* »

[5] L'accord préalable du 12 août 2002 précise que « (…) *Suivant les principes comptables en vigueur au Luxembourg, les immobilisations incorporelles doivent être amorties sur leur durée d'exploitation probable. En conséquence, compte tenu de l'existence de promesses d'achat et de vente, le droit acquis par .....Sàrl sera amorti sur une période de dix ans* (…) » :

procéder d'office à l'examen de la situation de fait et de droit à la base de la réclamation. En d'autres termes, le directeur saisi d'une réclamation procède d'office à un réexamen intégral de la situation du contribuable et à l'établissement de l'impôt en lieu et place du bureau d'imposition. A cette fin, le paragraphe 244 AO confère au directeur les mêmes prérogatives que celles revenant au bureau d'imposition dans le cadre de la procédure d'imposition, les autorités fiscales ayant, conformément au paragraphe 204 AO, l'obligation *« die tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse zu ermittlen* » et « *Angaben der Steuerpflichtigen auch zugunsten der Steuerpflichtigen zu prüfen* ».

Force est au tribunal de constater qu'il n'existe aucune disposition légale ou réglementaire régissant, de manière spécifique, l'évaluation de DPI, sauf l'article 50 bis L.I.R. qui a notamment trait à l'exonération, à hauteur de 80 % de la plus-value dégagée lors de la cession d'un droit d'auteur sur des logiciels informatiques, d'un brevet, d'une marque de fabrique ou de commerce, d'un nom de domaine, d'un dessin ou d'un modèle. Le prédit article n'est cependant pas applicable au présent litige dans la mesure où son champ d'application est limité aux DPI constitués ou acquis après le 31 décembre 2007, étant précisé que les DPI litigieux avaient été acquis par la société .....en 2000. Les principes régissant la détermination de la valeur des DPI acquis après le 31 décembre 2007 peuvent cependant, par analogie, trouver leur application au présent litige. Force est ainsi de relever qu'en vertu de l'article 50 bis, alinéa 6, L.I.R. « *Le contribuable peut recourir à toute méthode d'évaluation généralement utilisée pour l'évaluation des propriétés intellectuelles. Aux fins d'application de l'alinéa 3* [qui concerne l'exonération, à hauteur de 80 % de la plus-value dégagée lors de la cession de DPI]*, la valeur estimée de réalisation du droit cédé doit être établie conformément à l'article 27, alinéa 2.* [L.I.R.] » aux termes duquel « *Est considérée comme valeur estimée de réalisation le prix qui s'obtiendrait lors d'une aliénation normale et librement consentie du bien envisagé, compte tenu de toutes les circonstances et conditions se répercutant sur le prix, à l'exception toutefois des circonstances et conditions anormales ou personnelles.* ».

Il y a finalement lieu de rappeler qu'aux termes de l'article 59 de la loi du 21 juin 1999 portant règlement de procédure devant les juridictions administratives « *la preuve des faits déclenchant l'obligation fiscale appartient à l'administration, la preuve des faits libérant de l'obligation fiscale ou réduisant la cote d'impôt appartient au contribuable* ».

En ce qui concerne la valeur de cession des DPI litigieux, telle que retenue dans la décision litigieuse du 9 août 2013, il y a lieu de constater que le directeur l'a déterminée sur base de cinq critères à savoir « (…) *la séparation des bénéfices propres à la marque, l'estimation des recettes futures de la marque, le taux d'actualisation requis, le potentiel de la marque tel qu'il est perçu par les consommateurs, ainsi que les avantages économiques liés à l'entrée sur de nouveaux marchés (i.e. l'option stratégique de la marque* (…) »*,* en expliquant sa démarche pour chaque critère et en se basant sur les données factuelles, d'une part, fournies directement par la société .....en ce qui concerne le taux d'actualisation, à savoir le taux de rendement du capital investi, ainsi que les recettes brutes générées au cours des dix années ayant précédé la cession litigieuse, et, d'autre part, de la société acquéreuse des DPI litigieux qui étaient disponibles au moment de la prise de la décision du 9 août 2013, à savoir les recettes brutes réalisées en relation avec ces droits en 2010 et 2011.

Le bien-fondé de cette méthode d'évaluation et son application au cas d'espèce ne sont pas remises en cause par les développements de la partie adverse, étant d'emblée précisé que les critiques d'ordre général à l'encontre du fait que le directeur se serait basé sur un article publié dans « *la Revue française de marketing* » sont à rejeter à défaut de développements circonstanciés pertinents susceptibles de démontrer le caractère erroné d'une telle manière de faire.

Il échet ainsi de relever que les affirmations de la demanderesse quant au contexte économique dans lequel les DPI litigieux auraient été cédés – à savoir une prétendue incertitude quant à la poursuite du seul contrat générant des revenus en relation avec les prédits DPI, à savoir un contrat conclu en 2006 avec la société ..... N.V. portant sur la production, le marketing et la vente de chaussures devant expirer en 2010 – sont contredites par ses propres pièces. Il ressort en effet d'une lettre du représentant légal de la société ..... N.V. du 29 mai 2012 que :

« (…) *In accordance with the contract, we started renegociations in 2009. During that period, ..., was reconsidering the use and structure of its trademarks and did not want to enter into any commitment and contract for a long period. As you can imagine, we were not happy with that, taking into account the investments we made and were about to make. For a contract which runs one more year we were reluctant to make any more investments for the year 2010. So at the end of 2009 negotiations between .....and ..... were more or less put on hold.*

As per 1 January 20110, ...(apparently) restructured its trade marks, ... S.a.r.l. (« ..... ») was incorporated and this company was the new owner of the trade marks. We re-entered into negotiations with ..... again in April 2010 regarding a contract to use the ..... trade marks, but only for shoes. This contract was signed in May 2010 and this contract is for 11 years. Since that date, the discussion regarding the use of the trade marks for a clothing line went on, with the goal of having the first clothing line in stores in the spring of 2012, when .... turns 65. Because of ongoing negotiations and hesitations from the side of ....., we did not make this deadline. Finally, we recently reached an agreement regarding the clothing line after ..... had finished its thinking about the proper way to use its trade marks. (…) ».

Donc seule la société .....était à l'origine de la rupture des négociations avec ses cocontractants afin de ne pas hypothéquer les projets de restructuration des DPI litigieux, la signature de nouveaux contrats d'une durée de 11 ans étant intervenue rapidement après la cession des prédits DPI, de sorte que le directeur a pu, à juste titre, conclure à la persistance de leur attractivité financière pour les futurs cocontractants de la société acquéreuse de ces droits.

Force est encore de constater que les deux rapports d'évaluation invoqués par la demanderesse pour critiquer la décision directoriale du 9 août 2013, à savoir le rapport de la société anonyme ….S.A. du 5 mars 2014, ainsi que le rapport de « .... *Pays-Bas* » du 5 mars 2014, ne permettent pas de remettre en cause l'évaluation des DPI telle qu'opérée par l'administration des Contributions directes. En effet le rapport de la société anonyme ….. S.A. se fonde sur des données factuelles erronées, pour l'application de la méthode simplifiée de la capitalisation des redevances perçues dans le cadre de l'exploitation des DPI litigieuses, étant donné que, d'une part, il ne retient qu'une durée d'exploitation de ces dernières se situant entre 5 et 7 ans, et d'autre part, il fait état d'une grande incertitude quant au renouvellement des contrats de licence en vigueur, alors même que le contrat avec le fournisseur d'équipements sportifs signé en mai 2010, élément qui aurait dû être connu de la société anonyme …. S.A. au moment de la rédaction de son rapport le 5 mars 2014, a été conclu pour une durée de 11 ans et que seule la demanderesse, tel que le tribunal vient de le retenir, était à l'origine de la rupture des négociations avec ses cocontractants afin de ne pas hypothéquer les projets de restructuration des DPI litigieux. La même conclusion doit être retenue en ce qui concerne le rapport de « .... *Pays-Bas* » du 5 mars 2014, pour lequel il y a encore lieu de rajouter, d'une part, qu'il n'est pas signé et qu'il ne porte aucune indication quant à l'identité de son, respectivement de ses auteurs, et, d'autre part, qu'il fait état de dépenses annuelles de …. euros de 2010 à 2019, ainsi que d'investissements prétendument déductibles d'un montant d'un million d'euros, ces montants n'étant cependant documentés par aucun élément probant soumis à l'appréciation du tribunal de sorte à ne pas pouvoir être pris en considération. Il y a finalement lieu de relever que la valeur des DPI, telle que retenue par les deux

rapports précités, se trouve contredite par les revenus effectivement obtenus au cours des années 2010 et 2011, tel que le tribunal l'a constaté plus en avant.

Il suit de l'ensemble des considérations qui précèdent, et en l'absence d'autres moyens, que le recours en réformation sous examen est à rejeter pour ne pas être fondé.

Par ces motifs,

le tribunal administratif, deuxième chambre, statuant à l'égard de toutes les parties ;

reçoit le recours principal en réformation en la forme ;

au fond, le déclare non justifié, partant en déboute ;

dit qu'il n'y a pas lieu de statuer sur le recours subsidiaire en annulation ;

condamne la demanderesse aux frais.

Ainsi jugé par :

Anne Gosset, premier juge,
Paul Nourissier, juge,
Daniel Weber, juge,

et lu à l'audience publique du 10 décembre 2015, par le premier juge en présence du greffier Monique Thill.

s. Monique Thill   s. Anne Gosset

Reproduction certifiée conforme à l'original
Luxembourg, le 10 décembre 2015
Le greffier du tribunal administratif